



Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

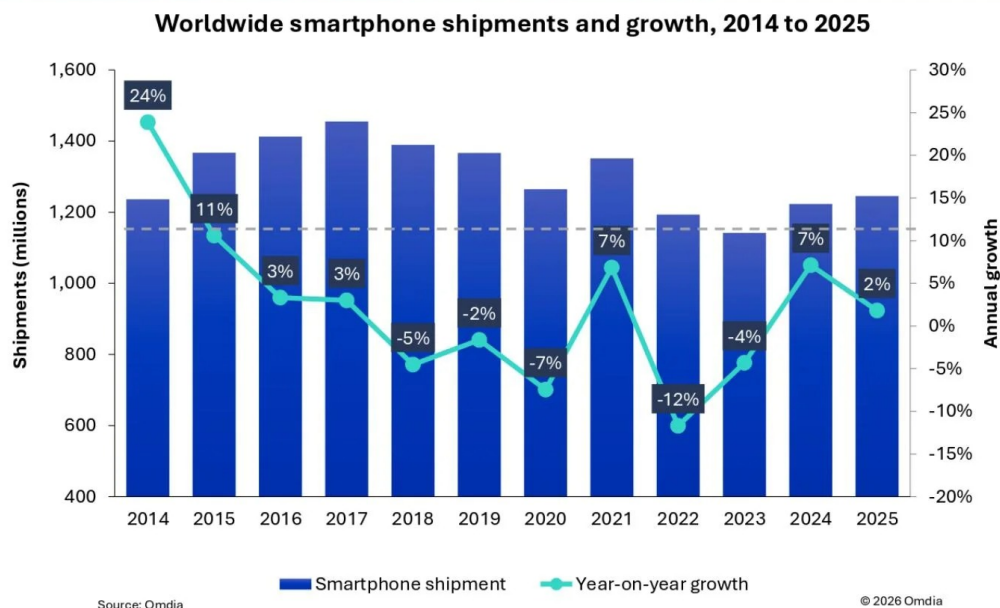


Ciberseguridad 2026

Estudio de Fortinet revela que las amenazas impulsadas por IA superan la capacidad de respuesta humana en entornos multinube

Los líderes son Apple, Samsung y Xiaomi

Global smartphone shipments grew 2% in 2025 to 1.25 billion units as strong refresh demand boosted the market ahead of difficult 2026



Omdia: El mercado global de smartphones creció un 2% en 2025

La última investigación de Omdia revela que los envíos globales de smartphones crecieron un 2% en 2025 hasta 1.250 millones de unidades, lo que supone el nivel anual más alto desde 2021.

Todas las regiones crecieron en comparación con 2024, excepto China, que disminuyó ligeramente debido al efecto decreciente del sistema de subvenciones nacionales que impulsó su rendimiento a principios de 2025. La fuerte demanda siguió impulsando el mercado, ya que varios proveedores batieron récords a pesar de la incertidumbre que dominaba el entorno empresarial durante todo el año.

El mercado de smartphones cerró el cuarto trimestre de 2025 con un crecimiento interanual del 4%, impulsado por vientos a favor estacionales y un sólido rendimiento de los proveedores. A pesar de este impulso,

el aumento de los costes de componentes clave y memoria a finales del periodo ha empezado a frenar las expectativas de crecimiento de volumen para principios de 2026.

Apple logró su mayor volumen anual hasta la fecha en 2025, ya que los envíos de iPhone crecieron un 7% hasta los 240,6 millones de unidades, lo que le ayudó a mantener el título de mayor proveedor mundial por tercer año consecutivo. Un volumen trimestral histórico de iPhone en el 4T25 impulsó su rendimiento, con Apple registrando un crecimiento interanual del 26% en China continental, impulsado por una mayor demanda de la serie iPhone 17.

Samsung logró una recuperación significativa en 2025 tras tres años consecutivos de caídas anuales, creciendo un 7% interanual y quedando ligeramente por detrás de Apple. El año culminó con un cuarto trimestre destacado, con

envíos que aumentaron un 16% interanual, respaldados por una demanda resiliente de los equipos buques insignia junto a una notable recuperación en los volúmenes de mercado masivo.

Samsung mantuvo buenos envíos de Galaxy S y Z mientras recuperaba cuota en las categorías de entrada y mainstream (A0x y A1x), marcando un importante cambio tras varios años de presión en la parte baja del mercado.

Xiaomi defendió su tercer puesto en 2025, a pesar de un final de año más difícil, con una caída del 2% en los envíos en medio de la fragilidad de los niveles de entrada y una fuerte contracción en el 4T25 en mercados clave.

Expandir el crecimiento del valor mediante un impulso más amplio de la cartera, desde POCO hasta premium y AIoT en el sector minorista sigue siendo clave.

Mientras tanto, Vivo ocupó el cuarto puesto por primera vez, impulsado por el éxito continuado en India junto con un rendimiento constante en su mercado nacional, creciendo un 4% hasta 105,3 millones de unidades.

OPPO completó el top 5, con sus envíos volviendo a crecer en el cuarto trimestre de 2025 tras una complicada primera mitad de 2025 con los nuevos modelos A6x. OPPO alcanzó los 100,7 millones de unidades en 2025, una bajada del 3% respecto a 2024. Con Realme bajo el paraguas de OPPO a partir de 2026, OPPO ganará un volumen clave y fortalezas de mercado que le ayudarán a luchar por una posición más alta en el ranking.

Más allá del top 5, varios proveedores siguen experimentando una demanda positiva a pesar de las difíciles condiciones del mercado. HONOR y Lenovo crecieron un 11% y un 6% respectivamente, alcanzando máximos históricos, con un crecimiento derivado de una rápida expansión geográfica en medio de una feroz competencia en sus mercados principales.

Huawei siguió creciendo al recuperar el primer puesto en China continental por primera vez en cinco años. Nada fue uno de los proveedores de más rápido crecimiento en 2025, con envíos que crecieron un 86% para superar los 3 millones de unidades.

"Aunque 2025 ha sido un año positivo para la mayoría de los proveedores, se están formando vientos en contra para las perspectivas de 2026", dijo Runar Bjorhovde, analista senior en Omdia. "Según el reciente informe de Omdia, 'DRAM devora smartphones: lo que importa para el éxito en 2026', las crecientes presiones en el lado de la oferta en DRAM, NAND y otros semiconductores son una preocupación principal para los proveedores. Estas limitaciones amenazan con reducir los márgenes, forzar ajustes de precios y, en última instancia, frenar la demanda de los consumidores. Sin embargo, los proveedores no

se ven afectados de forma similar. Especialmente aquellos que operan a menor escala, relaciones limitadas a largo plazo con proveedores, alta exposición a LPDDR4/4X y grandes acciones de gama baja estarán especialmente expuestos. También es esencial que los proveedores gestionen eficazmente los puntos de presión en la cadena de suministro y el canal de ventas, pensando en las relaciones a largo plazo, al tiempo que intentan limitar la exposición de los compradores finales a los mayores costes",

"Con la contracción del mercado cada vez más inevitable para 2026, los proveedores se inclinarán hacia priorizar la rentabilidad mientras amplían



fuentes alternativas de ingresos", añadió Le Xuan Chiew, director de Investigación en Omdia. "Los periodos de disrupción ofrecen una ventaja competitiva a los proveedores y socios que afrontan los desafíos con agilidad.

Estas condiciones crean una oportunidad estratégica para captar switchers de actualización, escalar en nuevos canales y asegurar la cuota de mercado vital para la resiliencia a largo plazo. Aprovechar este impulso no solo gana cuota de mercado inmediata, sino que también fortalece la viabilidad a largo plazo. El enfoque principal de los proveedores debe seguir siendo el cliente final, ya que los procesos de compra evolucionan, ya no basta con que los proveedores entiendan lo que quieren los consumidores. Igualmente, importante es averiguar cómo y por qué compran, para centrarse en los puntos clave de influencia donde hay que influir en las opiniones. La pregunta definitoria para 2026 y los siguientes es qué proveedores adquirirán clientes de forma más eficaz y optimizarán las alianzas mientras navegan las presiones persistentes del lado de la oferta".



Teros 2026: Una propuesta integral que redefine el estándar tecnológico en la región

Tras su exitosa participación en el CES 2026, la marca consolida su portafolio en Perú con monitores de 400Hz, nuevas líneas de componentes y soluciones corporativas con certificación EDLA.

El mercado tecnológico peruano demanda hoy algo más que productos; busca ecosistemas confiables que equilibren la innovación de vanguardia con el respaldo local. En ese escenario, Teros ha transformado su showroom anual en un manifiesto de su evolución, posicionándose ya no solo como un referente de periféricos, sino como una solución tecnológica integral con alcance regional.

Tras haber exhibido sus avances en Las Vegas durante el CES 2026, Teros ha traído al país la experiencia real de uso de sus tecnologías emergentes.

"El CES es el espacio donde mostramos la dirección hacia la que evoluciona la marca. El showroom local permite a nuestros socios de canal experimentar esa misma calidad y desempeño que presentamos a nivel internacional", señalan representantes de la marca.

Monitores Teros

Teros mantiene un liderazgo indiscutible en la categoría de monitores de cómputo. Su estrategia para 2026 se basa en la segmentación de alto rendimiento:

Gaming extremo

Paneles ultra rápidos que alcanzan hasta los 400Hz.

Diseño profesional

Nuevos monitores con resolución 5K, orientados a

creativos exigentes.

Tecnología OLED

Incorporación de modelos de 27" con negros perfectos y tiempos de respuesta mínimos.

La confianza del canal se sustenta en un diferencial crítico: el uso exclusivo de paneles Clase A+ (IPS, VA y OLED) y una garantía sólida de tres años, un estándar que brinda tranquilidad tanto al distribuidor como al usuario final.

Memorias, SSD y Gráficos

Uno de los hitos más relevantes de este año es la incursión de Teros en el segmento de componentes internos. La marca ha hecho debutar sus líneas de memorias RAM y discos SSD, además de una nueva serie de tarjetas gráficas desarrolladas con tecnología AMD.

Con este movimiento, Teros cierra el círculo del hardware. Ahora, el canal puede ofrecer una configuración completa —desde el almacenamiento hasta el procesamiento gráfico— bajo el respaldo de una sola marca.

Soluciones corporativas y educación

La apuesta no se limita al consumo masivo. Teros está reforzando su presencia en los sectores corporativo y educativo mediante pantallas interactivas táctiles. Estos dispositivos cuentan con las certificaciones EDLA (Enterprise Devices Licensing Agreement) y Energy Star, garantizando compatibilidad total con el ecosistema de Google y un consumo energético eficiente, factores decisivos en licitaciones y proyectos de gran envergadura.



Un portafolio 360° para el 2026

La oferta de Teros para el ecosistema peruano se resume

Monitores

Lineup completo desde 19" hasta 49", con paneles Clase A+ (IPS, VA y OLED), frecuencias desde 100Hz hasta 400Hz.

Audio

Parlantes de diseño resistente, pensados para acompañar al usuario en cualquier entorno.

Componentes

Nuevas líneas de SSD, memorias RAM y tarjetas gráficas, además de cases y fuentes de poder.

Periféricos de cómputo

Teclados, mouse, headsets y mousepads.

Accesorios de consumo

Audífonos, mochilas, powerbanks, smartwatches y cables reforzados.

Soluciones corporativas

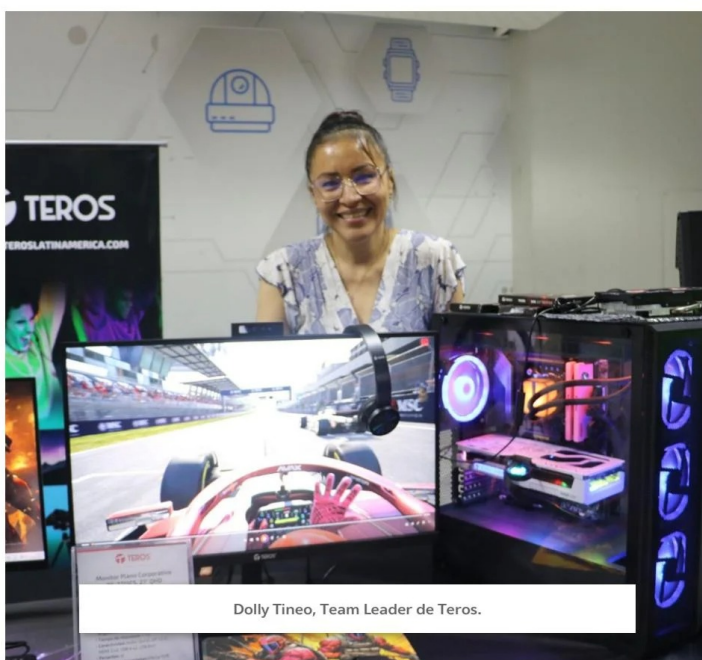
Pizarras táctiles interactivas con certificaciones EDLA y Energy Star.

Perspectivas de crecimiento regional

Con presencia activa en Argentina, Ecuador, Bolivia, Nicaragua, Paraguay y Uruguay, Teros encara el 2026 con un objetivo claro: la consolidación como marca de referencia regional.

"En Teros, nuestra visión hacia 2026 es seguir crecien-

do como una marca tecnológica de alcance regional, ampliando nuestro portafolio y nuestra presencia en distintos mercados, siempre bajo estándares internacionales de calidad. Creemos firmemente que la tecnología es una herramienta poderosa para impulsar la creatividad, el trabajo y el desarrollo integral de la sociedad, y que debe estar al alcance de más personas. Por eso, queremos que Teros acompañe a los usuarios en su día a día, brindando soluciones confiables para el estudio, el trabajo, los negocios y el entretenimiento, y creciendo junto a las personas y los mercados de la región", dijo Dolly Tineo, Team Leader de Teros.



Sobre Apple At Work: una solución integral de iPhone, iPad y Mac que potencia la productividad empresarial

Ingram Micro y Apple capacitaron a ejecutivos de IT Service

En el marco de su estrategia de actualización tecnológica y fortalecimiento de capacidades internas, IT Service recibió en sus oficinas la visita de Apple e Ingram Micro, aliados estratégicos con quienes desarrolló una jornada de capacitación orientada a soluciones corporativas de alto impacto.

Durante el encuentro, el equipo de IT Service profundizó en el ecosistema

Apple At Work, una propuesta integral que combina dispositivos como iPhone, iPad y Mac con servicios en la nube, enfocada en mejorar la productividad, la colaboración y la seguridad en entornos empresariales.

La capacitación incluyó además soluciones de gestión avanzada de dispositivos (MDM), nuevas funcionalidades basadas en inteligencia artificial, así como las capacidades

de los recientes iPad Pro y MacBook, diseñados para ofrecer mayor potencia gráfica y rendimiento, especialmente en sectores como diseño, arquitectura y entornos ejecutivos.

“La capacitación de Apple e Ingram Micro en nuestras oficinas reafirma el rol estratégico de la marca en el sector corporativo. Su ecosistema Apple At Work, junto con





soluciones de gestión avanzada y dispositivos de alto rendimiento, nos permite acompañar de manera más sólida la transformación digital de nuestros clientes, integrando innovación, seguridad y eficiencia en cada proyecto”, señaló Claudia Recavarren, gerente de Ventas de IT Service.

Gracias a esta capacitación, IT Service fortalece su capacidad para diseñar propuestas personalizadas, acompañar procesos de transformación digital y consolidarse como un socio tecnológico estratégico para empresas que buscan soluciones seguras, eficientes y alineadas a las últimas tendencias del mercado.

Este 2026, IT Service se prepara además para celebrar 23 años de trayectoria, reafirmando su compromiso con el mercado peruano, la mejora continua de su equipo y el desarrollo de alianzas estratégicas que le permitan seguir generando valor sostenible para sus clientes corporativos.

“La capacitación de Apple e Ingram Micro en nuestras oficinas reafirma el rol estratégico de la marca en el sector corporativo. Su ecosistema Apple At Work, junto con soluciones de gestión avanzada y dispositivos de alto rendimiento, nos permite acompañar de manera más sólida la transformación digital de nuestros clientes, integrando innovación, seguridad y eficiencia en cada proyecto”

Claudia Recavarren, gerente de Ventas de IT Service





Las defensas fragmentadas

In
El 74
suf
de

El 21 de enero de 2026, Fortinet publicó su Reporte del Estado de Seguridad en la Nube 2026, producido por Cybersecurity Insiders. Basado en una amplia encuesta a más de 1.163 líderes de ciberseguridad senior y profesionales alrededor del mundo, revela una creciente brecha de complejidad en la nube, derivada del desajuste estructural entre la velocidad de este entorno moderno y la capacidad de los equipos de seguridad para mantener una visibilidad, detección y respuesta consistentes en tiempo real.

“A medida que más empresas se catapultan hacia un futuro impulsado por inteligencia artificial (IA), la seguridad en la nube es más crucial que nunca para el éxito de una organización, e incluso para su supervivencia. La velocidad de adopción de IA está cambiando radicalmente la gestión de los entornos en la nube y ampliando la superficie de ataque a una velocidad que supera los modelos de seguridad tradicionales y la capacidad de los equipos para proteger las implementaciones modernas”, afirmó Vincent Hwang, vicepresidente de Seguridad en la Nube de Fortinet.

El reporte sobre el Estado de Seguridad en la Nube 2026 reveló que la creciente brecha entre la complejidad y la resiliencia de la nube no se debe a la falta de inversión. Nuestra encuesta a estos expertos indica que, si bien el gasto en ciberseguridad está aumentando, la madurez y la eficacia de las ciberdefensas no se adaptan al ritmo de los numerosos nuevos casos de uso que hoy en día suelen incluir un componente de IA.

El exhaustivo análisis de los datos de la encuesta sugiere que tres factores contribuyen a crear la brecha de complejidad. Estos factores son:

Defensas fragmentadas

Las soluciones de seguridad se expanden a medida que la adopción de la nube crece, pero lo hace a menudo sin coordinación. Esto resulta en herramientas desconectadas, controles inconsistentes y una visibilidad integral limitada. Los equipos de ciberseguridad se ven obligados a correlacionar manualmente las alertas de múltiples sistemas que no fueron diseñados para funcionar juntos. Casi el 70% de las organizacio-

ntadas y las amenazas impulsadas por IA superan la capacidad
e respuesta humana en entornos multinube

forme de Fortinet: 4% de organizaciones re de escasez crítica e profesionales en ciberseguridad

nes afirma que la proliferación de herramientas y las brechas de visibilidad son los principales obstáculos para una solución de seguridad en la nube eficaz.

Equipos rebasados en sus capacidades

Además de la falta de integración de sistemas, las organizaciones se enfrentan a una brecha de habilidades y a la incapacidad de contratar suficientes profesionales competentes en ciberseguridad. Esta brecha deja a los equipos de ciberseguridad de todo el mundo al límite de sus capacidades, lo que provoca respuestas lentas y la omisión de alertas o señales importantes. El 74% de los encuestados reporta una escasez activa de profesionales calificados en ciberseguridad.

Amenazas que operan a máxima velocidad

Los actores de amenazas están empleando automatización e IA para descubrir configuraciones incorrectas, mapear rutas de permisos e identificar datos expuestos con mayor rapidez que la capacidad de respuesta de las defensas humanas. A medida que se acorta el tiempo entre la vulnerabilidad y el ataque, más del 80% de los expertos en ciberseguridad en-

cuestados afirman no tener plena confianza en su capacidad para detectar y responder a las amenazas en la nube en tiempo real, un alarmante aumento de 16 puntos porcentuales en comparación con los resultados de la encuesta del año pasado.

El modelo híbrido, multinube

Los entornos de nube son inherentemente complejos, incluso cuando se basan en un único proveedor, debido a arquitecturas distribuidas, identidades dinámicas, servicios en rápida expansión y flujos de datos complejos. Para muchas empresas, esta complejidad se ve agravada por implementaciones híbridas que incluyen múltiples nubes públicas, infraestructura local, aplicaciones de software como servicio (SaaS), y usuarios y dispositivos distribuidos.

La encuesta de Fortinet muestra que el 88% de las organizaciones opera actualmente en entornos híbridos o multinube, frente al 82% del año pasado. Entre ellas, el 81% depende de dos o más proveedores de nube para ejecutar cargas de trabajo críticas (frente al 78% del año pasado) y el 29% afirma utilizar más de tres.



Edwin Gutiérrez

A medida que nuevos proveedores, servicios y usuarios crean nuevas configuraciones, permisos y rutas de datos, una infraestructura en la nube bien diseñada escala automáticamente con estas incorporaciones. Sin embargo, al mismo tiempo, la infraestructura se vuelve cada vez más compleja y difícil de comprender y gestionar. Por lo tanto, el mayor desafío para los equipos de ciberseguridad es asegurar un entorno en constante evolución para garantizar la visibilidad, la resiliencia y la eficiencia operativa.

El cambio hacia ecosistemas de seguridad unificados

Para abordar los desafíos de seguridad asociados con los entornos dinámicos de nube, las organizaciones están reevaluando sus estrategias de seguridad. Los datos de la encuesta indican un claro cambio en el uso de herramientas puntuales para funciones específicas, gestionadas de forma aislada, hacia ecosistemas de seguridad unificados.

Si empezaran de cero ahora, el 64% de los encuestados afirmó que diseñaría su estrategia de ciberseguridad con una plataforma de un solo proveedor que unifique la seguridad de la red, la nube y las aplicaciones. ¿Por qué? Los equipos de seguridad están abrumados por la gran integración que requieren las herramientas de diferentes proveedores. Quieren menos plataformas que puedan integrarse con modelos de datos compartidos y una aplicación coordinada. Más que una simple reducción de herramientas, esta consolidación reduce la fricción operativa, a la vez

que refuerza la protección al mejorar la visibilidad general, acelerar la detección y la respuesta, y permitir una gestión más proactiva de la exposición a amenazas.

Redefiniendo el funcionamiento de la seguridad en la nube

Los datos de este informe presentan un panorama claro: para que las organizaciones cuenten con la seguridad en la nube más eficaz, deben centrarse en abordar los principales problemas actuales, como el hipercrecimiento, la fragmentación, la escasez de empleados con experiencia en ciberseguridad y las amenazas impulsadas por IA. Para las organizaciones que implementan estrategias de IA, esto cobra aún más importancia para garantizar una base segura y unas prácticas operativas que construyan su futuro en IA.

Explore el futuro de la seguridad en la nube

El reporte sobre el Estado de Seguridad en la Nube 2026, provee perspectivas clave y estrategias accionables para asegurar los ambientes de nube actuales. Descargue el reporte completo desde el siguiente enlace:

https://www.fortinet.com/resources/reports/cloud-security?utm_source=Blog&utm_medium=Other&utm_campaign=Cloud-GLOBAL-Global&utm_content=AR-cloud-report-G&utm_term=CLOUD-EM&isci=701Hr000002S2hIAC&UID=fnt-8986-356002

Hoy la IA es el soporte que orienta decisiones, anticipa riesgos y redefine la relación entre empresas, clientes e inversionistas

Inteligencia artificial: de herramienta operativa a eje estratégico en 2026



Por Marcus Piombo
CEO del Grupo Stefanini en Brasil

La adopción de la inteligencia artificial continúa ligada a la búsqueda de eficiencia. Sin embargo, hacia 2026, esta tecnología atravesará un punto de inflexión. En el sector financiero, los algoritmos ajustan carteras de inversión en tiempo real a partir de volúmenes de datos inalcanzables para la intuición humana.

En la industria y el comercio minorista, plataformas inteligentes ya toman decisiones sobre compras, producción y logística, cruzando variables de consumo, cumplimiento normativo y sostenibilidad. Incluso la comunicación corporativa vive una transformación, con el auge del Generative Engine Optimization, una lógica en la que la reputación digital también se construye a partir de la consistencia y credibilidad de la información disponible para los sistemas de IA generativa.

Este escenario envía una señal clara a los líderes empresariales. Ya no se trata de adoptar tecnología como un accesorio, sino de reorganizar los modelos de negocio en torno a una inteligencia distribuida, ética y confiable. En ese proceso, la gobernanza de datos deja de ser un diferencial para convertirse en una obligación.

La inteligencia artificial deja de ser una promesa y se consolida como infraestructura estratégica de la economía global. En pocos años, pasó de aplicaciones puntuales en chatbots y análisis de datos a convertirse en el soporte que orienta decisiones, anticipa riesgos y redefine la relación entre empresas, clientes e inversionistas.

Al mismo tiempo, crece la responsabilidad de garantizar que las decisiones algorítmicas sean auditables, explicables y libres de sesgos que puedan reproducir desigualdades históricas. La privacidad de los datos adquiere mayor relevancia en un mundo hiperconectado, mientras que el impacto ambiental de la infraestructura tecnológica entra en el centro del debate sobre sostenibilidad.

Este contexto también abre una oportunidad sin precedentes. Las empresas que traten la IA como infraestructura estratégica obtendrán mejoras en precisión, innovación continua y capacidad de ofrecer experiencias personalizadas a escala. En paralelo, los profesionales capaces de moverse entre finanzas, tecnología, datos y ética se convierten en piezas clave para las organizaciones.

En mi opinión, el año 2026 será recordado como el momento en que la inteligencia artificial dejó de ser una tendencia emergente para integrarse a la columna vertebral de la economía. La diferencia entre prosperar o perder relevancia estará en la forma de incorporarla de manera transparente, responsable y estratégica en cada decisión corporativa.

**Estudio de McKinsey revela que la**

Tendencias LOL 2026: la IA a integrarse en las operaciones

Con una rapidez pasmosa, la inteligencia artificial agéntica pasó de ser un horizonte futurista a una realidad muy concreta en el ámbito empresarial. Esta tecnología se diferencia de los asistentes de IA que conocíamos hasta ahora en un aspecto clave: puede realizar tareas complejas de manera autónoma, planificando y ejecutando múltiples pasos dentro de un flujo de trabajo, sin intervención humana directa.

Un estudio de McKinsey revela una fuerte curiosidad por los agentes de IA entre las organizaciones. El 23% de los encuestados afirmó que ya está escalando un sistema de IA agéntica en alguna parte de su empresa, mientras que un 39% adicional señaló que comenzó a experimentar con esta tecnología.

Sin embargo, el uso aún no está generalizado ni plenamente extendido a

nivel operativo. Menos del 10% aseguró que sus organizaciones están escalando agentes de IA; entre quienes sí lo hacen, la mayoría lo encara solo en una o dos funciones.

Según el mismo estudio, el uso de agentes de IA se reporta con mayor frecuencia en áreas de TI y gestión del conocimiento, con casos de uso como la administración de mesas de ayuda o la investigación avanzada de información interna. Por sector, la adopción es más frecuente en tecnología, medios y telecomunicaciones, así como en el ámbito de la salud.

Se vienen los ecosistemas de agentes de IA

Si bien los agentes de IA todavía no están completamente maduros y continúan requiriendo instancias de supervisión y gobernanza, a corto plazo se anticipa un escenario en el que comenzarán a interconectarse

entre sí. De este modo, darán lugar a verdaderos ecosistemas de agentes autónomos capaces de gestionar múltiples circuitos operativos dentro de las organizaciones.

Las proyecciones de Gartner son contundentes: Para fines de 2026, el 40% de las aplicaciones empresariales incorporará agentes de IA específicos para cada tarea, frente a menos del 5% en 2025. En 2027, comenzará a observarse la colaboración de agentes de IA dentro de una misma aplicación, y un tercio de las implementaciones combinará agentes con diferentes habilidades para gestionar tareas complejas en entornos de aplicaciones y datos. En tanto, a partir de 2028, los ecosistemas de agentes de IA permitirán que redes de agentes especializados colaboren dinámicamente entre múltiples aplicaciones y funciones empresariales.

s empresas ya empezaron a usarla

La IA agéntica comienza transformaciones empresariales

Más a mediano plazo, Gartner aporta otro pronóstico clave: para 2035, la IA agéntica podría generar aproximadamente el 30% de los ingresos por software de aplicaciones empresariales.

Desde esta perspectiva, el impacto de esta tecnología transformará las aplicaciones empresariales “de herramientas que apoyan la productividad individual a plataformas que permiten la colaboración autónoma fluida y la orquestación dinámica del flujo de trabajo”.

Sin estrategia no hay paraíso

Para que las compañías puedan capturar plenamente las ventajas de esta nueva etapa de automatización que promete la IA agéntica, será clave desarrollar estrategias alineadas con sus objetivos de negocio y capacidades operativas.

Según los analistas de IDC, la eficacia de estos sistemas dependerá “de la eficacia con la que las organizaciones”, lo que refuerza la necesidad de combinar innovación tecnológica con planificación, gobernanza y talento adecuado.

En este contexto de transformación acelerada, comprender las principales tendencias tecnológicas resulta clave para anticipar decisiones de

inversión y evolución digital. Por eso es clave revisar otras tendencias relacionadas con infraestructura híbrida, plataformas de aplicaciones y ciberseguridad, las cuales están compiladas en el ebook de Tendencias LOL 2026, disponible para su descarga sin costo alguno en el siguiente enlace:

<https://www.licenciasonline.com/tendenciasLOL/>

TENDENCIAS



LOL 2026

Los riesgos al interactuar con un chat o desarrollar un software con IA



Eric Zhong, vicepresidente y director de Marketing de la Línea de Productos Fotovoltaica Inteligente y ESS de Huawei.

Huawei Digital Power: 10 tendencias de tecnología fotovoltaica para el 2026

Huawei Digital Power dio a conocer las 10 tendencias clave que marcarán el desarrollo de la tecnología fotovoltaica inteligente y los sistemas de almacenamiento de energía (ESS) en 2026.

Eric Zhong, vicepresidente y director de Marketing de la Línea de Productos Fotovoltaica Inteligente y ESS, destacó que la industria avanza hacia una fase de creación de valor integrado, impulsada por la digitalización, la inteligencia artificial y la operación segura de los sistemas energéticos.

Las tendencias

1. Sinergia fotovoltaica + eólica + ESS

Permitirá que las energías renovables sean más predecibles, controlables y estables, con plantas capaces de operar de forma 100 % renovable y con altos estándares de seguridad.

2. ESS formadores de red como soporte esencial del sistema eléctrico

Su presencia será clave para suavizar la intermitencia renovable y aportar estabilidad, regulación de frecuencia y servicios auxiliares.

3. Colaboración generación-red-carga-almacenamiento

La IA permitirá una coordinación inteligente que impulsará la autonomía regional y una gestión energética eficiente.

4. Sistemas residenciales PV+ESS nativos de IA

La inteligencia artificial se integrará en el diseño, la expe-

riencia del usuario y la operación, permitiendo una optimización energética más avanzada.

5. Mayor densidad de potencia en equipos PV+ESS

El aumento superior al 40 % en la densidad de potencia de inversores y PCS mejorará la eficiencia y calidad de los sistemas.

6. Arquitecturas de alto voltaje para reducir el LCOE

Nuevos materiales y mayor resiliencia eléctrica acelerarán la adopción de sistemas de alto voltaje con seguridad proactiva.

7. Gestión avanzada de baterías a nivel sistema

La digitalización permitirá gestionar las baterías desde la celda hasta el ESS completo, aumentando seguridad, vida útil y capacidad operativa.

8. Madurez de la tecnología de formación de red

Los ESS evolucionarán hacia roles activos en la arquitectura de red, integrándose en aplicaciones más complejas.

9. Agentes de IA para automatizar centrales renovables

La integración nube-borde-dispositivos permitirá avanzar hacia plantas más automatizadas y eficientes.

10. Seguridad cuantificable para elevar los estándares del sector

La industria adoptará evaluaciones integrales del ciclo de vida y métricas medibles para mejorar la seguridad de los ESS.

El proyecto contempló la migración del 100% de su infraestructura tecnológica



Joel Vera, Country Manager de AWS Perú, Ecuador y Bolivia.



Grupo AJE moderniza su ecosistema global de datos e inteligencia artificial con AWS

El Grupo AJE completó la modernización integral de su ecosistema de datos e inteligencia artificial en Amazon Web Services (AWS) como parte de su estrategia de transformación digital y sostenibilidad. Esta migración permitió reducir en 35% los tiempos de procesamiento (ETL), ahorrar 15% en costos de infraestructura y aumentar 30% la disponibilidad de sus sistemas críticos.

El proyecto contempló la migración del 100% de su infraestructura tecnológica y la modernización de más de 70 aplicaciones, 300 servidores y 700 terabytes de información, consolidando una arquitectura abierta, flexible y segura basada en Amazon Redshift, AWS Glue, Amazon S3, AWS Lambda y AWS Bedrock. La estructura de datos se organiza en capas Bronze, Silver y Gold sobre S3, lo que facilita la integración de analítica avanzada, IA generativa y modelos predictivos.

“La alianza con AWS nos ha permitido desacoplar sistemas, modernizar nuestras aplicaciones core y habilitar un entorno flexible, escalable y seguro que impulsa nuestra innovación con inteligencia artificial,” señaló Ricardo Arboccó, gerente global de Transformación Digital de Grupo AJE.

Innovación continua y gobierno de datos

Grupo AJE opera hoy más de 40 modelos y algoritmos de inteligencia artificial desarrollados con Amazon SageMaker, Amazon Quick Sight y AWS Bedrock, aplicados a casos como pronóstico de demanda, robots de pricing, homologación de repuestos y control logístico. La compa-

ña avanza hacia soluciones de IA generativa y agentica, fortaleciendo su estrategia IA-driven en áreas de cadena de suministro, planeamiento comercial y puntos de venta.

El despliegue incluyó la estandarización y optimización de la gestión de cambios en entornos cloud, la adopción de herramientas avanzadas de seguridad y monitoreo, y la creación de un modelo de Gobierno de Datos e Inteligencia Artificial para asegurar trazabilidad, calidad y cumplimiento.

Más de 90 colaboradores especializados en datos y analítica gestionan la operación, con una adopción del 85% de usuarios activos en la plataforma global.

El proyecto fue desarrollado bajo un modelo de coinnovación entre Grupo AJE y AWS, que incluyó la automatización de pipelines de datos, un camino hacia la adopción de prácticas DevOps, y el uso de aprendizaje automático para optimizar procesos de negocio.

Esta arquitectura escalable permite a la compañía replicar su plataforma analítica en nuevos mercados en cuestión de semanas, facilitando la expansión digital y la mejora continua del negocio.

“Grupo AJE es un referente de cómo las empresas peruanas están utilizando la nube para modernizar sus operaciones, innovar con inteligencia artificial y reducir su huella tecnológica,” afirmó Joel Vera, Country Manager de AWS Perú, Ecuador y Bolivia. “El caso de Grupo AJE combina excelencia técnica, sostenibilidad e innovación continua, marcando un nuevo estándar para la región”.

PRÓXIMA EDICIÓN



Suscríbete y recibe
el boletín semanal
de Canal TI



La edición digital es
semanal, todos los
lunes